

Hamburg, 29. Oktober 2019

Same procedure as last year!

Auch wenn die aufsichtsrechtlichen und datenschutzrechtlichen Anforderungen weiter zunehmen, konnten sich BDVM Versicherungsmakler im aktuellen Geschäftsjahr wieder erfolgreich behaupten.

Mit der Fusion des ehemaligen VDVM mit dem BMVF zum BDVM hat sich ja bekanntlich die Mitgliederstruktur des führenden Maklerverbandes leicht verändert: Die Anteil kleinerer Betriebe ist leicht gestiegen. Bereits im letzten Jahr konnten wir feststellen, dass es keinen signifikanten Unterschied zwischen den kleineren und vor allen mittleren Maklern gab. War dies ein Ausreißer? Würde die Stimmung diesmal eine Eintrübung erfahren, weil kleinere Firmen stärker zu kämpfen haben? Die Antwort ist erneut ein klares Nein.

Die 256 teilnehmenden BDVM Mitgliedsunternehmen beurteilen ihre Lage unverändert positiv und blicken mit viel Optimismus in die Zukunft: 94,5 Prozent geben an, dass sie ihre Geschäftslage in den ersten acht Monaten 2019 als gut (53,9 Prozent) oder befriedigend (40,6 Prozent) beurteilen. Grund dafür sind unter Anderem steigende Courtage-Einnahmen bei 54,7 Prozent der teilnehmenden Unternehmen, die Steigerungsrate liegt im Wesentlichen bei durchschnittlich 7% Prozent. Wesentlicher Treiber dieser Entwicklung war der deutliche Anstieg bei den Sach-Courtage-Einnahmen, die bei ca. 68 Prozent der teilnehmenden Makler gestiegen ist. Und 36,7 Prozent konnten ihre Einnahmen konstant halten.

Insoweit lohnt im Vergleich ein kleiner Blick auf die Lebensversicherung: Dort haben 32,8 Prozent der Makler gesunkene Courtageeinnahmen in den ersten 8 Monaten gemeldet. Bei 37,5 Prozent sind die Courtageeinnahmen bei Leben konstant geblieben und nur bei 19,9 Prozent der Makler gestiegen. 9,8 Prozent der Teilnehmer haben hierzu keine Angaben gemacht.

Bei 56,6 Prozent (Vorjahr 53,6 Prozent) der Unternehmen sind höhere Personalkosten entstanden, 43,8 Prozent haben gleichbleibende Personalkosten gemeldet. Die Investitionsbereitschaft ist unverändert hoch, so haben z.B. die Kleineren Unternehmen ca. 10 Prozent vom Umsatz in 2019 bereits investiert, die Quoten liegen für die mittleren bei ca. 8 Prozent und für die großen Unternehmen bei 9,3 Prozent, also auf vergleichbarem Niveau.

Und obgleich der Gesetzgeber immer stärker in den Makleralltag eingreift und die Diskussion um einen Provisionsdeckel in der Lebensversicherung und die Frage des Beitrags der privaten Lebensversicherung für die Altersabsicherung unverändert im Raum stehen, lassen BDVM Makler den Mut nicht sinken und vertrauen auf ihre Kompetenz. Für das kommende Jahr erwarten 57 Prozent (Vorjahr 53,2 Prozent) der Unternehmen weiter steigende Courtageeinnahmen und 36,7 Prozent (Vorjahr 36,8 Prozent) rechnen mit gleichbleibenden Werten. Mit 6,3 Prozent (Vorjahr 10 Prozent) ist der Anteil der Firmen, die Einbußen erwarten, sogar noch einmal zurückgegangen!

Personal, Personalgewinnung und Personalbindung werden immer wichtiger für Wachstum

Die Personalsituation bei den BDVM-Mitgliedern ist unverändert beständig: 65,2 Prozent (Vorjahr 63,6 Prozent) der Firmen melden keine Veränderungen zum Vorjahr, 21,9 Prozent der Unternehmen (Vorjahr 26,3 Prozent) haben neue Mitarbeiter eingestellt. Die etwas geringere Zahl der Neuanstellungen manifestiert dabei die Problematik auf dem Arbeitsmarkt, überhaupt qualifizierte Bewerber für die Maklerunternehmen zu finden. Es ist eben – leider – nicht so, dass der Wunsch Versicherungskauffrau/-mann zu werden, bei Jugendlichen ganz oben auf der Rangliste der Traumberufe steht. Es verwundert deshalb auch nicht, dass für ca. 75 Prozent der Unternehmen die Personalgewinnung sehr wichtig bzw. wichtig ist.

Die Notwendigkeit der Personalbindung wird mit 87 Prozent für sehr wichtig bzw. wichtig eingestuft. Auf einen ähnlichen Wert kommt auch die Personalentwicklung mit 82,3 Prozent. Auch die Vereinbarkeit von Familie und Beruf hat mit 84,7 Prozent (sehr wichtig bzw. wichtig) eine hohe Priorität erhalten. Das hier noch Veränderungspotential ist, belegen die Nachfragen zu flexiblen Arbeitszeiten – hier halten „nur“ ca. 70 Prozent diese Thematik für sehr wichtig bzw. wichtig – und zum sog. Homeoffice, das nur von 44,5 Prozent für eine sehr wichtige bzw. wichtige Thematik gehalten wird.

Bei der Abfrage ist auch noch einmal bestätigt worden, dass der gesamte Frauenanteil innerhalb der Unternehmen bei 50,4% liegt. Bei der Frage, „Ist in ihrem Unternehmen mindestens eine Frau in leitender Position“ haben 50,8 Prozent mit Nein geantwortet. Bei dieser Frage ist aber im Trend abzulesen, dass je größer das Unternehmen ist, umso eher wird diese Frage mit ja beantwortet.

Digitalisierung bewegt die Unternehmen

Es liegt auf der Hand, dass der BDVM in seinen jährlichen Umfragen auch Marktthemen erfasst. So wurde in diesem Jahr Fragen nach dem Stand der Digitalisierung und zahlreichen Unterthemen (MVP, digitale Schadensprozesse, digitales Kundenportal etc.) gestellt. Der Löwenanteil der BDVM Makler (ca. 90 Prozent) musste bisher aber kein Geschäft an digitale Newcomer abgeben. Gewerbe- und Industrierisiken sind eben nicht mal eben per Handy abzusichern! Das ist auch sicherlich der Grund, warum 88,3 Prozent der Firmen Verträge nicht ausschließlich via Internet abwickeln.

Den Stand ihrer eigenen Digitalisierung bewerten 29 Prozent der Unternehmen mit sehr gut bzw. gut, wobei der eindeutige Schwerpunkt bei gut liegt. Immerhin 43,8 Prozent bewerten den Zustand noch mit befriedigend, hingegen 20,3 % nur mit ausreichend. 7,1 Prozent sind hingegen der Ansicht, dass ihr Stand mangelhaft ist. Hier ist eindeutig Luft nach oben gegeben. Eine Schlüsselrolle kommt hierbei den Maklerverwaltungsprogrammen und deren technische Entwicklung zu, die für 57 Prozent der Unternehmen sehr wichtig und für 32,8 Prozent wichtig sind. Für knapp 90 Prozent ist ein wichtiger Schlüssel für den Digitalisierungsfortschritt das MVP. Es ist deshalb praktisch selbsterklärend, dass 90 Prozent der Befragten die Fragen der digitalen Schnittstellen, des Datenaustausches und der BiPRO-Normen für sehr wichtig bzw. wichtig hält. So halten deshalb auch ca. 73 Prozent der Un-

ternehmen die Thematik der digitalen Schadensprozesse für sehr wichtig bzw. wichtig. Auch die Sensibilität bei Datenschutzthemen hat zugenommen: Datenschutzthemen halten 81,6 Prozent für unverändert sehr wichtig bzw. wichtig. Cyber-Schutz und Datensicherheit sind eben zwei Seiten einer Medaille.

Es gibt aber auch insoweit Themenbereiche, die bisher noch nicht einen besonders großen Zuspruch erhalten haben: So sehen nur 52,3 Prozent der Befragten ein digitales Kundenportal als sehr wichtig bzw. wichtig an. Bei Cloudservices sinkt dieser Wert auf 39,1 Prozent und beim sog. Video-Chat auf 34,4 Prozent. Schlusslicht beim Wert ist die Zustimmung zur Frage, wie wichtig Soziale Medien für das Unternehmen sind. Nur 26,9 % halten diese für sehr wichtig bzw. wichtig, wobei der Wert für sehr wichtig mit 3,1 Prozent verschwindend gering ist.

Last but not least: Lebensversicherung und Deckel

Vor dem Hintergrund der Revision des LVRG hat der BDVM versucht, sich einen Überblick über die aktuelle Lage zu verschaffen, immerhin hatten ja 32,8 Prozent gesunkene LV-Courtageeinnahmen in 2019 bisher angegeben (siehe oben).

Vor einem Provisionsdeckel entsprechend dem jetzigen Gesetzesvorschlag wären 57,3 Prozent spürbar – LV-Einkommenseinbußen zwischen 1 bis 10 Prozent - und 17,2 Prozent deutlich – LV-Einkommenseinbußen zwischen 10 und 20 Prozent – betroffen. Immerhin 6,6 Prozent würde der vorgesehene Deckel sehr hart – LV-Einkommenseinbußen über 20 Prozent – treffen. 19,1 Prozent der Befragten wären, weil sie keine LV vermitteln, vom Deckel nicht direkt tangiert. Es muss darauf hingewiesen werden, dass die Einschätzung der Befragten natürlich mit deutlichen Unsicherheiten behaftet ist. Keiner der Befragten weiß zu diesem Zeitpunkt genau, ob und wenn ja welchen Anteil er von den zusätzlichen 1,5 Prozent der an Qualitätskriterien im Gesetzesvorschlag angeknüpften Vergütung erhalten würde. Nur der Vollständigkeit halber: Der BDVM lehnt den Vorschlag des Finanzministeriums ab.

Es muss auch noch einmal daran erinnert werden: Anders als die Ausschließlichkeitsorganisation eines Versicherers muss ein Versicherungsmakler als selbständiger Gewerbetreibender alle Aufwendungen zur Durchführung seines Geschäftsbetriebes – beispielsweise den Haftpflicht-Versicherungsschutz, die Maklerverwaltungsprogramme, die EDV-Einrichtungen – aus eigenen Mitteln finanzieren. Der BDVM befürwortet deshalb - wenn überhaupt ein gesetzlicher Deckel zu rechtfertigen wäre - ein differenzierendes Modell, das den Besonderheiten und Anforderungen von Versicherungsmaklern Rechnung trägt.

Ansprechpartner:

Dr. Hans-Georg Jenssen
Geschäftsführender Vorstand
Telefon 040/36 98 20-0
E-Mail: jenssen@bdvm.de